

## ДЕЛОВАЯ КУЛЬТУРА КИТАЯ



<https://doi.org/10.24412/2181-1784-2025-27-230-233>

*Нуралиева Дора Абиевна*

*Студентка 3 курса*

*Университета мировой экономики и дипломатии*

*Факультет международного права*

[\*doranuralieva05@gmail.com\*](mailto:doranuralieva05@gmail.com)

*Умарходжаева Махлиё Учкуновна*

*Научный руководитель:*

*старший преподаватель*

*кафедры восточных языков*

[\*mali\\_nora@mail.ru\*](mailto:mali_nora@mail.ru)

**Аннотация.** В статье рассматриваются основные особенности деловой культуры Китая и её связь с конфуцианскими традициями. Описывается влияние таких понятий, как гуаньси (личные связи) и сохранение «лица», на деловое общение и процесс принятия решений. Также внимание уделяется современным условиям ведения бизнеса, особенностям переговоров и иерархии в китайских компаниях. Отдельно выделяются распространённые ошибки иностранных партнёров и предлагаются простые рекомендации по адаптации к китайской деловой среде. Делается вывод о том, что знание культурных особенностей Китая помогает выстраивать более эффективное и устойчивое международное сотрудничество.

**Ключевые слова:** деловая культура Китая; конфуцианство; гуаньси; лицо; переговоры; иерархия; межкультурное общение; международный бизнес;

Деловая культура Китая представляет собой уникальное явление, сформированное многовековым влиянием конфуцианских принципов. Концепции гуаньси, или построения личных связей, и сохранения «лица» играют центральную роль в этике бизнес-взаимодействий. Эта модель, укорененная в традициях, значительно эволюционировала под воздействием экономических реформ конца XX века, адаптируясь к современным реалиям. Несмотря на активные процессы глобализации, иностранные компании регулярно сталкиваются с существенными культурными барьерами при ведении бизнеса в Китае. Типичные особенности переговорного процесса,

очевидная иерархия в системах принятия решений и парадоксальное сочетание коллективного подхода с конкурентными стратегиями часто приводят к неэффективности международного сотрудничества, что создает серьезные трудности для успешной интеграции на китайском рынке.

Актуальность данного исследования объясняется ростом экономической интеграции Китая в мировую экономику, особенно в постпандемийный период. В условиях увеличения международного сотрудничества глубокое осознание культурных различий становится ключевым элементом для уменьшения рисков и улучшения бизнес-стратегий. Это не только способствует более эффективному взаимодействию между партнерами, но и содействует устойчивому развитию мировой торговли. Настоящая работа направлена на всестороннее изучение как традиционных, так и современных аспектов китайской деловой культуры с последующим созданием практических рекомендаций. Для достижения этой цели проводится анализ конфуцианских принципов, современных бизнес-практик, распространенных ошибок иностранных партнеров, а также разрабатываются стратегии адаптации, что позволяет повысить эффективность взаимодействия с китайскими компаниями.

Конфуцианство, являясь фундаментальной философской системой, оказало значительное влияние на формирование этических норм в китайском бизнесе. Его базовые принципы, такие как «人 жэнь» (гуманность), «礼 ли» (ритуал, этикет) и «义 и» (справедливость), легли в основу деловой этики и межличностных отношений, определяя поведение индивидов в обществе и в деловой среде. Практическое применение конфуцианской этики проявляется в современных бизнес-процессах и корпоративной культуре китайских компаний, где принципы коллективизма, лояльности к организации и уважения к старшим по должности являются неотъемлемой частью рабочего взаимодействия. Это способствует формированию стабильных и доверительных отношений как внутри компаний, так и с внешними партнерами, что является ключевым фактором успеха в китайской деловой среде.

Система «关系 гуаньси» отражает конфуцианские идеи взаимных обязательств и является ключевым аспектом деловых отношений в Китае. Эта сеть личных контактов строится на доверии и долговременных отношениях, где каждая сторона обязуется предоставлять услуги в ответ на полученные выгоды. Гуаньси помогает организовать бизнес-процессы через личные обязательства, что соответствует конфуцианскому пониманию социального

порядка и выступает практическим инструментом внедрения этических норм в бизнес-среду. Концепция «лица», или «面子», играет ключевую роль в поддержании социальной гармонии, поскольку сохранение достоинства и репутации является критически важным аспектом деловых отношений. Утрата «лица» ведет к потере авторитета, поэтому данный принцип требует внимательного отношения к чувствам других участников переговоров и избегания публичных конфликтов, выступая регулятором поведения и обеспечивая стабильность в бизнес-среде.

В китайской деловой среде приоритет отдается построению долгосрочных личных отношений, известных как гуаньси, что подчеркивает важность взаимного доверия и обязательств между партнерами. Китайские переговоры характеризуются непрямым стилем общения, использованием невербальных сигналов и иносказательных выражений, что позволяет избегать открытых конфликтов и поддерживать социальную гармонию в соответствии с конфуцианскими ценностями. Терпение является необходимым условием ведения переговоров, поскольку процесс принятия решений отличается многоступенчатостью и требует значительного времени. В китайских компаниях доминирует централизованная иерархическая структура, отражающая уважение к старшим и авторитету, при этом решения принимаются с элементами коллективного обсуждения, однако окончательное слово остается за руководством, что обеспечивает управленческую стабильность.

Одной из распространенных ошибок иностранных партнёров является недооценка значимости личных связей и культурных норм китайской деловой практики. Игнорирование иерархии, прямолинейность в коммуникации и попытки ускорить переговорный процесс могут негативно сказаться на доверии и привести к срыву сотрудничества. Идейный основатель сингапурского экономического «чуда» Ли Куан Ю подчеркивал важность конфуцианских этических ресурсов, отмечая, что без них разрушаются основы социальной сплоченности, что подтверждает необходимость учета культурных ценностей при взаимодействии с китайскими партнерами.

Для успешной адаптации к ведению бизнеса в Китае необходимо глубокое изучение культурного контекста и формирование долгосрочных партнёрских отношений. Создание совместных предприятий с местными компаниями и уважение традиционных ценностей позволяют минимизировать культурные и институциональные риски, способствуя более глубокой интеграции в экономическую систему Китая. Следовательно, учет

конфуцианских принципов, особенностей деловой коммуникации и иерархии является ключевым условием эффективного и устойчивого международного сотрудничества.

### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Голубева Н.А. Язык как инструмент межкультурного менеджмента в дидактическом аспекте/Язык и культура.
2. Кадыркулова А.С. Конфуцианство как движущая сила в развитии китайской цивилизации.
3. Каскарауова А. Традиционализм как основа формирования политической культуры КНР.
4. Плеханова Е.А., Чернявская В.О. Культурные особенности ведения переговоров с китайскими партнерами в рамках межкультурной.
5. Чумаков А. Н. «Мягкая сила» как способ решения проблем в глобальном мире.
6. Шан Б.Ф. Проблема сохранения национальной культуры в современном Китае/ Современная наука: Актуальные проблемы теории и практики.
7. Шань В.Х., Молотников А., Ван Ч. и др. Правовые основы бизнеса в Китае.